SENADO **SECRETARIA** SECRETARIA DE COMISIONES	XLIIa. LEGISLATURA Primer Período
	CARPETA Nº 115 de 1985
COMISION INVESTIGADORA	DISTRIBUIDO Nº 279 de 1985
	REFERENCIAS
Julio de 1985	

CENTRALES TELEFONICAS DIGITALES

Se indaga en todos los procedimientos vinculados al negocio de compra directa y sin licitación, efectuado por ANTEL a la Compañía Ericsson

Versión Taquigráfica de la Sesión de la Comisión del día 11 de julio de 1985 (sin corregir)

Presidente: Señor Senador Dardo Ortiz

Miembros : Señores Senadores José P. Cardoso, Carlos W. Cigliuti, Guillermo García Costa y Francisco M. Ubillos.

Concurre : Señor Senador Juan Martín Posadas.

Invitados Especiales: Grupos de trabajo de la Comisión de Negociación creada por ANTEL; Parte Administrativa Contadora Gladys Uranga, Contadora Teresita Camaño, Contadora Carmen Darriulat, Escribana Teresita Fontes, Contador Sergio Barindelli, Doctor Juan Carlos Camulo; y Parte Técnica Ingenieros Ricardo Gómez, Rodrigo Díaz, Douglas White, Guillermo Langwagen y Señor Enrique Brandes.

---

25 x

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiéndo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 15 y 25 minutos)

La Comisión Investigadora de ANTEL ha invitado a la sesión de hoy a diversos técnicos del organismo que formaban parte --si no me equivoco-- de dos grupos de trabajo, uno técnico y otro administrativo.

En una anterior oportunidad --no sé exactamente la fecha-- asistieron algunos técnicos colegas suyos, y manifestaron que, por un error de interpretación, otros no habían concurrido. Esta es, pues, --entre otras razones-- el motivo de que los hayamos invitado en el día de hoy.

Con respecto al asunto que nos ocupa la Comisión tiene diversas preocupaciones concretas, que se han manifestado a lo largo de las numerosas sesiones ya realizadas. Pero, sin perjuicio de que cada uno de los señores miembros de la Comisión pueda formular las interrogantes o aclaraciones que desee, preferiríamos que nos hicieran una exposición sobre dos o tres puntos principales, para lo cual tienen total libertad de opinar y expedirse.

Uno de dichos temas es el relativo a la oportunidad de esta adjudicación. Es decir, si aun con los elementos que --según se nos dice-- se hallaban obsoletos en el sistema electro mecánico, el país podría haber mantenido durante algunos años, sin mayores complicaciones, el servicio telefónico.

En segundo lugar, deseamos saber si se opina que el monto o volumen de la adjudicación es el adecuado, o resulta excesivo.

En tercer término, en cuánto al aspecto técnico deseamos consultar sobre si el sistema ofrecido por la firma oferente tiene las condiciones técnicas que el país requiere. Desconozco si el aspecto financiero está dentro de la órbita de competencia de los grupos administrativo y técnico.

Reitero que los integrantes de dichos grupos de trabajo tienen absoluta libertad para expedirse sobre todos los temas que consideren pertinentes. Como la delegación es numerosa, solicito que cada uno, antes de hablar, mencione su nombre, a los efectos de saber a quien damos la palabra.

SEÑOR POSADAS .- Para que se incorpore en la versión taquigráfica y luego podamos recomponer la historia de todo lo actuado, co

25 x

mo el señor Presidente dijo que no recordaba la fecha de la sesión a la que no habían concurrido todos los técnicos invitados, diré que fue celebrada el día 23 de mayo. La Comisión había invitado a la totalidad de los técnicos que, a pedido del Ente suscribieron un informe cuyo resultado indicaba la conveniencia de postergar la firma del contrato a los efectos de someter el tema a un estudio más detallado y pormenorizado. Aunque la invitación fue cursada a todos los que integraban el grupo, no todos concurrieron a esa sesión. En la página Nº 3 del repartido Nº 138 figura el nombre de todos los que deberían haberse presentado. Como no estuvieron en aquel momento, para subsanar ese error de interpretación han sido invitados en la tarde de hoy. Reitero que la fecha de esa sesión fue el 23 de mayo.

SEÑOR LANGWAGEN.- La pregunta del señor Presidente respecto de la oportunidad de la compra pueda encararse desde dos puntos de vista: como oportunidad política, que definen políticas superiores respecto a la calidad del servicio que se desea prestar y como oportunidad técnica de la compra.

Al opinar sobre la calidad técnica de la compra se debe evaluar la calidad del servicios prestado en este momento y nosotros no tenemos conocimiento acerca de si la administración utiliza indicadores que permitan medir objetivamente cuál es dicha calidad. Recientemente se ha realizado un trabajo de reflote en las centrales, respecto del cual también desconocemos si se ha hecho un estudio de su costo y del período de amortización en el que se esperaba desquitarlo. Entonces, una evaluación técnica sobre la necesidad de sustituir equipos obsoletos, que debiera partir del análisis de los costos empleados en mantener determinada calidad de servicio y compararlo con los costos que insumiría la compra de equipos nuevos, aún no se ha llevado a cabo.

En lo que me es personal, no deseo entrar a considerar la oportunidad política de una compra, es decir, si debe prestarse un mejor servicio.

Respecto a lo que planteaba el señor Senador Posadas en cuanto a la razón que nos llevaba a entender que debía haberse postergado la firma del contrato, debo decir que el suministro del contrato resultó de la suma de una serie de planillas de equipo, que fueron confeccionadas durante la evaluación de las ofertas técnicas presentadas, primero en la licitación y luego en la compra directa. Con el fin de utilizar una norma de comparación, el pliego preveía una red modelo --esa es la terminología del pliego--, o sea, una descripción de la cantidad de abonados de la ciudad de Montevideo y su distribución por centrales. De ma-

25x

nera que la comparación técnica se hizo confeccionando, con el equipo suministrado por los diferentes oferentes, la lista necesaria para prestar los servicios telefónicos adecuados a esa configuración modelo.

Sin embargo, la red modelo no responde a la configuración real; específicamente se dijo que era una configuración modelo. El estudio de evaluación realizado por expertos de la O I T, concluye --y así lo recomendaron a ANTEL a través de un informe-- en que antes de la firma del contrato debía procederse a poner al día los datos de la demanda telefónica, para saber con certeza cuales eran las necesidades reales y actuales.

Luego, se debió proceder a definir la lista de equipo a comprar, para prestar determinado servicio. Dentro de este proceso se encuentra una etapa denominada de optimización, que consiste en reubicar la cantidad de abonados en las diferentes centrales con la finalidad de prestar el mismo servicio con el menor costo global posible. En obras tan complejas como ésta, el servicio se puede prestar con costos muy diferentes.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber en qué consiste reubicar a los abonados en las diferentes centrales.

SEÑOR LANGWAGEN.- Dentro de las variables técnicas debemos tener en cuenta la ubicación o no de centrales que no tienen abonados, es decir, de las que ofician como vínculo entre el tránsito de las distintas centrales. O sea, que se limitan solamente a canalizar conversaciones entre diferentes centrales. Estas pueden estar aparte o ubicadas junto con las centrales ya existentes.

La utilización de la red consiste en definir cómo se va a realizar el tráfico urbano, a través de la red de Montevideo. No se trata de reubicar los abonados, sino reorganizar el tráfico de la red, lo cual puede hacerse de diferentes maneras.

SEÑOR GOMEZ.- Desearía, Señor Presidente, aclarar un poco el concepto acerca de la oportunidad o necesidad de la compra de las centrales telefónicas.

La adquisición se realizó con dos finalidades. Una de ellas era la de sustituir equipos que se entendieron obsoletos y otra, la ampliación de la cantidad de líneas de centrales.

Con respecto a la sustitución de equipo electromecánico, el ingeniero Langwagen, manifestó que haría falta un estudio de cos

25 x

tos de reflote y mantenimiento de las centrales. Debemos tener esto en cuenta cuando la calidad del servicio baja lo suficiente como para decir que no sirve más y hay que sustituirlo. No conocemos que se haya realizado ningún estudio de este tipo. Al menos, el grupo técnico está consciente de no haber tenido en su poder los resultados de un estudio de este tipo.

En segundo término, en lo que se refiere a las líneas que se compran para ampliar la capacidad de las centrales existentes o para crear nuevas, dicha capacidad se estima, fundamentalmente en la demanda prevista de abonados durante todo el período de vida útil. Tampoco conocemos la existencia de un estudio acerca de la demanda confiable.

Toda la compra, se basó en un cuadro de demanda prevista en el pliego de condiciones. Este fue hecho alrededor de 1981, y ese cuadro que se encuentra en la página 2.024 del pliego contiene una estimación. Como pliego fue confeccionado en el año 1981 y entre las estimaciones se encuentra la demanda correspondiente al año 1985.

Para demostrar lo poco confiable de la previsión hecha en ese pliego, realizaremos, por ejemplo, una comparación entre la demanda prevista para el año actual y la que realmente existe en este momento. En el presente existen 200.000 abonados conectados a las centrales de Montevideo. Además, se debe tener en cuenta las 44.000 solicitudes pendientes. Un 50% de los teléfonos asignados, son rechazados, es decir que los usuarios no abonan el gasto telefónico. Si aplicamos ese porcentaje a la cifra de usuarios que rechazan los servicios, nos quedarían más o menos, 22.000 futuros abonados potenciales. Eso nos daría un total de 222.000 abonados reales. En el pliego de condiciones para el año 1985, se preveían aproximadamente, 226.000 abonados conectados a las centrales telefónicas, lo cual da una diferencia del orden de 4.000 usuarios, teniendo en cuenta lo previsto en el pliego de condiciones y lo que realmente está sucediendo.

Si nosotros comparamos ahora esos 4.000 (cuatro mil) --que sería el error que se le podría asignar a la estimación del pliego-- con los 22.000 abonados potenciales --que es la demanda insatisfecha que tiene actualmente esta Administración-- nos dá un error del 200%. Por lo tanto, condieramos que este no es un valor confiable como para poder estimar la ampliación de las centrales en base a esas cifras.

Sobre ese punto, entiendo que habría que hacer algunas acla

25×

raciones más. El pliego fue confeccionado en el año 1981, preparado para la licitación Nº 300, la que posteriormente fue anulada, Este mismo pliego se utilizó en la compra directa. En el momento de efectuarse ésta, la previsión para el año 1985, se puede presumir que se tomó como hecha para el año 1987. Es decir, se corrieron 2 años en todo el cuadro, sin hacer modificaciones de otra índole. Si en el año 1987 van a existir o no 265.000 abonados, no lo sabemos. No existe un estudio serio de la demanda ya que el que se encuentra en el pliego no es confiable y, por lo tanto, no podemos prever una demanda para el futuro.

SEÑOR DIAZ.- Señor Presidente, deseo realizar algunas puntualizaciones sobre dos aspectos.

En principio el factor de rechazo del teléfono que se mencionó anteriormente, tiene en cuenta las tarifas telefónicas actuales. O sea que habría que considerar, de acuerdo a la política tarifaria que asume la administración, la incidencia sobre la demanda que tal política tendrá.

El otro punto que quisiera aclarar es el que se refiere a los estudios sobre la demanda, que tiene dos aspectos diferentes. Uno de ellos, sería el estudio de la demanda global y, el otro el estudio de la demanda por zonas. Esto, en definitiva, permite decidir cuántos abonados debería tener cada central.

Existen algunas diferencias, que nos parecen fuera de lo normal en lo que se refiere a las previsiones que se realizaron con respecto al número de abonados. Podríamos poner un ejemplo basándonos en datos reales y actuales y en los coeficientes que expresamos que eran proyectados. El 50% de los rechazos no es seguro que sean sobre el total. En las solicitudes que hemos analizado, existe un rechazo de un 50%, lo que indica que hay un cierto margen de incertidumbre. Por ejemplo, en el caso de la Central Ciudad Vieja, existen actualmente 9.300 números de capacidad, de los cuales hay 1.476 libres. Esta cantidad sería factible de asignar a los distintos abonados que soliciten nuevos servicios. En esta Central, no existen solicitudes pendientes, porque el servicio telefónico se ha venido otorgando desde hace muy poco tiempo, o sea que no se han ido acumulando.

Existe un aspecto que nos llama la tanción, que fue mencionado recientemente. Si continúa el plan de adquisición de centrales telefónicas digitales, se preven 6.000 abonados para fines de 1985 y una ampliación de 2.000 abonados para los últimos meses de 1987, lo que da un total de 8.000 abonados más, en dos

25 x

años, habiendo en este momento alrededor de 1.500 números disponibles.

Podría citar, además, otros ejemplos.

SEÑOR POSADAS.- Quiere decir entonces que en la realidad de los hechos, la ampliación proyectada para la red telefónica --de seguirse adelante con esta compra de centrales telefónicas digitales-- es de 8.000 números en una central que no sólo no tiene demanda insatisfecha sino que, además tiene 1.500 números disponibles. ¿Es así?

SEÑOR DIAZ.- Exactamente.

Con esto queremos dar una idea de que para optimizar los recursos no sólo es importante la previsión de la demanda global sino que también lo es la de la demanda por zonas.

Podemos poner como ejemplo la Central Centro que tiene una capacidad de 25.700 números, de los cuales alrededor de 1.000 están libres. Es decir que sería posible asignar hasta 1.000 números nuevos. Por otro lado, la demanda actual de solicitudes es de 283, cifra que, depurada --de acuerdo al índice de rechazo-- quedaría en el orden de las 232. Sin embargo, se prevé ampliar la Central Centro en febrero de 1986, con 2.000 abonados digitales. Entonces, si sumamos a los 1.000 números disponibles los 2.000 digitales y los comparamos con la demanda actual, veremos que habrá 3.000 nuevos números contra 300 alrededor de demandas.

SEÑOR WHITE.- Deseo hacer una pequeña acotación.

La Central Centro --a la que se refería el ingeniero Díaz--, según el cronograma del contrato con la compañía Ericsson, sería la primera a instalarse.

SEÑOR PRESIDENTE.- Cuando el señor ingeniero Gómez inició sus palabras, dijo que no había estudios --por lo menos de su conocimiento-- con referencia a si el costo de mantenimiento de las centrales actuales es inferior o superior al de las nuevas instalaciones.

SEÑOR GOMEZ.- Lo que planteé fue mi desconocimiento con respecto a los costos de mantenimiento así como del período en el cual se amortizaría ese costo estudiando, por ejemplo, la degradación de la calidad del servicio de la central que se mantenga o que se reflote al no existir ese estudio, es imposible, por lo menos desde el punto de vista técnico, determinar cuántas líneas se van a sustituir en uncierto período.

25x

SEÑOR PRESIDENTE.- He formulado esa inquietud porque me queda la duda de si se realizó o no el estudio y, en el caso de que se haya llevado a cabo, no fuera de su conocimiento.

Digo esto, porque tengo aquí las manifestaciones de un ingeniero de ANTEL que sostiene que la nueva tecnología resulta inferior en costos, a la antigua. Dice así: "En una central automática, el costo de la colocación de un número oscila en alrededor de U$S 550 y, de acuerdo a un estudio hecho en diferentes países de América Latina, el costo promedio, con la tecnología actual es de U$S 260. La opción, por tanto, es ésta".

SEÑOR GOMEZ.- No me refiero a la compra de una central electromecánica, sino sólo a su mantenimiento. Supongo que esa cifra de U$S 550 no es por mantener una línea de abonados sino por adquirir una línea de abonados electromecánica. Cuando el informe que acaba de mencionar el señor Presidente habla del costo de una central automática, supongo que se refiere a tecnología electromecánica. Pienso que ese costo es algo elevado para ser el de mantenimiento. Desconozco cuál es el costo de mantenimiento por línea --nunca he visto un estudio al respecto--, pero sospecho que la cifra que se señala en el informe, debe ser para la adquisición de un equipo electromecánico y no para el mantenimiento de equipos ya existentes.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por lo tanto, no podrían afirmar que el costo de mantenimiento de las centrales electromecánicas sea superior al de las centrales digitales.

SEÑOR GOMEZ.- Así es; sin un estudio al respecto,no podríamos hacer esa afirmación.

SEÑOR DIAZ.- Simplemente, quiero decir que nosotros, como técnicos, no tenemos otra posibilidad que recomendar que la sustitución de equipos de base en un criterio técnico. No poseemos esa información; eso no quita que podamos decir que se puede hacer la sustitución de algunos equipos, pero pensamos que eso obedece a una decisión política. Como no hemos manejado la información pertinente, como técnicos no tenemos otro camino, reitero, que recomendar que esa sustitución se base en un estudio adecuado.

SEÑOR GOMEZ.- Creo también que hay que tener en cuenta que el costo de mantenimiento de una central va a depender --o va a tener como parámetro-- del factor tiempo, es decir, de la antigüedad que tenga esa central. Si quisiéramos hacer una com-

25x

paración del costo de mantenimiento de una central digital que se compra hoy, con el costo de mantenimiento de una central que tiene 20 años, estaríamos jugando con la variable tiempo, que también habría que evaluar. No es lo mismo mantener una central que recién instalamos --inclusive supongo que en el costo global del contrato está previsto ese mantenimiento, la operación y los repuestos-- que mantener una central electromecánica.

Pensábamos que se debía hacer un estudio más fino que el de simplemente comparar costos, teniendo en cuenta el factor tiempo; por eso hablábamos de un período de amortización del costo de mantenimiento y de reflote a lo largo del tiempo y en base a eso evaluar qué centrales hay que sustituir. Tampoco tiene sentido el hablar sólo de mantenimiento de una central; también hay que hablar del grado de calidad de servicio que le vamos a exigir a una central y que como política de la Administración se determine dicha calidad.

Como grupo técnico, no hemos conocido ni visto indicadores de calidad de servicio. Por lo tanto, no nos han informado que por ejemplo, en tal central la calidad es tan baja o que se prevé que esa calidad de servicio bajará en cierta cantidad en un período determinado, por lo que habrá que sustituirla.

Esos son los estudios que desde nuestro punto de vista, faltarían para determinar, exactamente, la sustitución de equipos electromecánicos.

En ningún momento decimos que la sustitución planteada sea correcta o incorrecta. Simplemente decimos que desconocemos cómo se llegó a esos valores. Repito, que no hemos visto nunca un estudio referente a estos puntos.

SEÑOR BRANDES.- Desearía realizar algunas puntualizaciones respecto al reflote de las centrales que fue realizado entre los años 1980 y 1984. Además, no sólo consistió en reflote, sino en reflote y mantenimiento, cuyos costos se facturaron por separado. No tengo conocimiento de que se haya obtenido de las empresas que realizaron ese trabajo --que fueron empresas extranjeras con personal nacional-- una información sobre la durabilidad de los equipos, luego de realizado el trabajo de reflote. Fueron llevados a cabo controles de calidad de funcionamiento interno de la central. Eso no quiere decir, exactamente, control de calidad de servicio ya que no se incluye todo lo referente a las líneas de comunicación, etcétera. En algún caso se realizó un control de calidad a los equipos que estaban dentro de la central.

25 x

Además deseo precisar que no necesariamente, todas las centrales a las cuales se les practicó reflote y mantenimiento estaban contempladas en su sustitución. Por ejemplo, en la Central Centro no se planteó la sustitución en una primera etapa y en ella fue realizado un reflote y un mantenimiento.

Ese trabajo fue realizado en forma contemporánea. Esto no quiere decir, necesariamente, que la sustitución de equipos pueda realizarse de la misma forma. Pienso que en este punto, las empresas que realizaron el trabajo deberían haber garantido de alguna manera, una calidad de servicio respecto a quien las contrataba.

SEÑOR LANGWAGEN.- Se planteaba una pregunta en el sentido de por qué entendíamos que debía detenerse, en su momento, la firma del contrato.

En primer lugar, entendimos que debía realizarse lo planteado, y explicado por los ingenieros Díaz y Gómez respecto a la demanda global y zonal.

En segundo término, entendimos que en el tiempo que se elaborara el suministro del contrato, las prestaciones técnicas de los equipos ofrecidos por la suministradora, deberían estudiarse detalladamente, con una fineza mayor que la que se había encarado en la evaluación.

Con este conocimiento y con la demanda actual y afinada, se podría realizar la utilización de la red, de manera de prestar los servicios telefónicos a un costo global inferior.

SEÑOR DIAZ.- Quisiera precisar de qué manera se podría determinar el suministro o las necesidades reales, teniendo en cuenta la demanda. Evidentemente, la demanda se maneja en función del tiempo. Actualmente hay una determinada demanda, que estaría dada por los abonados que desean contar con teléfono y que pueden acceder a él.

Quizás no fui muy claro; trataré de hacerme entender mejor. Si tuviéramos capacidad suficiente, ése sería el número de abonados que tendríamos conectados actualmente.

Es necesario hacer una proyección de la demanda hacia el futuro, una vez que se tenga definido el período de tiempo que

25x

planeamos cubrir.

Si sustentamos la idea de adquirir equipos, tenemos que definir, en primer lugar, cuál será el período de tiempo en el cual no vamos a adquirir equipos; luego de ese lapso, tendremos que efectuar una nueva compra porque, evidentemente, la demanda va a incrementarse.

Es necesario, por lo tanto, establecer ese período de tiempo que según el pliego, iría del año 1983 al año 1988. Es posible que las 200.000 líneas que ahora se plantean, sean necesarias si se toma un período muy largo de tiempo.

Si reducimos ese plazo, es posible que sean menos las líneas necesarias.

Al realizar el estudio, se debe tener en cuenta un criterio económico porque si se invierte en forma inicial un determinado número de líneas --y teniendo en cuenta que la demanda crecerá paulatinamente-- habrá que evaluar la inversión inicial con los ingresos que se obtendrán al ir conectando nuevos abonados.

SEÑOR PRESIDENTE.- No existiendo aún esos estudios afinados sobre el tema, y teniendo en cuenta que es usted un técnico con experiencia, ¿qué opinión le merece la instalación de 200.000 líneas en el período 1983-1988? ¿Es excesivo o justo?

SEÑOR DIAZ.- Mi opinión personal al respecto, es que se trata de un número excesivo. En tal sentido ya hemos citado un ejemplo.

Por supuesto que cualquier decisión técnica tiene que estar basada en un estudio criterioso.

Además, los técnicos no seremos los que tomaremos la decisión sobre lo que se debe hacer; simplemente, vamos a realizar un estudio técnico.

En base a sus conclusiones, se tomará la decisión definitiva, teniendo en cuenta otro tipo de parámetros.

Nuestra idea, al redactar el informe técnico era llamar la atención sobre este estudio porque pensábamos que no estaba completo.

gcq.2

25 x

SEÑOR BRANDES.- Respecto a la variación de la demanda en cuanto a los servicios telefónicos, se debe hacer una precisión. Es muy difícil determinar si la demanda tendrá un signo positivo o negativo, porque existen casos en que se efectúan devoluciones de los servicios, por imposibilidad económica.

La demanda de servicios telefónicos está estrechamente vinculada a la situación económica del país.

Pienso que se podría partir de un estudio que tuviera en cuenta la factibilidad de desarrollo económico del país que estaría relacionado con la demanda de servicios telefónicos. Esto sería importante precisarlo.

Si se realiza un estudio de momentos en que el país presenta determinadas características económicas que hacen prever una mejora de la situación, se podría predecir un crecimiento --quizás hasta exagerado-- de la demanda telefónica. La realidad actual es diferente a la que se presentaba cuando se realizó este estudio.

SEÑORA CAMAÑO.- Deseo hacer una puntualización con relación al estudio de la tasa de rentabilidad correspondiente y sobre la conveniencia o no desde el punto de vista económico de la inversión.

Deseo preguntar si la Comisión tiene conocimiento de la existencia de un estudio realizado en oportunidad de celebrarse el préstamo del Banco Mundial.

Sería interesante que quienes participaron en esa oportunidad, les pudieran proporcionar los antecedentes.

En el año 1981, en oportunidad de firmarse el informe de los técnicos del Banco Mundial, éste se hizo, justamente, basado en el estudio de la rentabilidad de inversión en las centrales digitales. Evidentemente, lo que ha manifestado el ingeniero Brandes, es correcto. A lo largo de todos estos años, las condicionantes pueden haber incidido para que ese estudio resulte obsoleto. Sé que ese estudio existe; inclusive, constan los antecedentes, en los archivos de nuestra Gerencia. Esto lo puedo precisar, porque en cierto momento me lo solicitaron.

gcq.3

25x

SEÑOR POSADAS.- A modo de resumen, voy a tratar de dar una opinión acerca de la tarea de la Comisión, en lo que dice relación a la información técnica que se nos ha venido proporcionando.

En primer lugar, podemos decir que este negocio tan voluminoso e importante se concreta mediante la supresión de la Licitación Nº 300. Ahí ya tenemos un motivo de preocupación. Esa supresión se realiza porque el Ente --en este caso, ANTEL-- pide al Poder Ejecutivo que se suspenda en virtud de la urgente necesidad de efectuar esa sustitución en el servicio telefónico. Por supuesto que no se desconoce que es una conveniencia pública y, justamente, esa es la razón que se invoca para saltearse el procedimiento habitual: la licitación. El pedido del Directorio de ANTEL, precisamente, invoca esa razón. No tengo la referencia exacta, pero sé que se encuentra en los primeros anexos que se agregan a esta información. Es decir, la cuestión se plantea cuando este Directorio solicita al Poder Ejecutivo se deje de lado la licitación para pasar a la compra directa. Esa misma razón es la que invoca el Poder Ejecutivo para conceder a ANTEL lo que le solicita.

De la información que se nos ha proporcionado se desprende que no hay ningún estudio técnico que avale la certeza de que esa urgencia existe. No se puede afirmar, desde un punto de vista técnico --no quiero hacerlo--, que vaya a ocurrir un colapso en los sistemas existentes, ni mucho menos que la demanda proyectada vaya a tener esas dimensiones a que se ha hecho referencia, es decir, de la que pretende solucionar el sistema telefónico a comprar.

En definitiva, podemos decir a esta altura que el motivo que se invoca para acudir a la compra directa, dejando de lado el camino normal de la licitación, no es inexistente o falso, pero carece de los fundamentos necesarios como para poder ser invocado.

SEÑOR PRESIDENTE.- No sé si estoy confundido, pero la licitación se había hecho; lo que se suspendió fue la adjudicación.

SEÑOR POSADAS.- Se dejó sin efecto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pero no por razones de urgencia, sino porque en virtud de la variación del valor de la moneda, las garantías...

tv.1

25x

SEÑOR POSADAS.- La compra directa se autoriza en virtud de que es urgente contar con las centrales digitales.

SEÑOR URANGA.- Lo que es cierto es que la Licitación Nª 300 se deja sin efecto y ello es así por motivo de la Resolución Nª 617 dictada por el directorio de ANTEL.

En esa resolución se establece que: "El comparativo de precios se realizó con el arbitraje del dólar vigente a la fecha de apertura y que teniendo en cuenta las fluctuaciones de las distintas monedas de denominación de las ofertas y de su paridad con el dólar estadounidense, en el plazo transcurrido desde la apertura de las propuestas hasta la fecha, las posiciones experimentan importantes variaciones en su precio, las que obstan para que puedan ser consideradas para su adjudicación". Es decir que, en los considerandos de esta resolución, se explica la razón por la que el Directorio de ANTEL resuelve dejar sin efecto la Licitación Nª 300 y que el procedimiento a seguir es que la Gerencia de Planificación eleve un informe en el que plantee que, a su juicio, es necesario contar con las centrales digitales. Consecuencia de esto es la Resolución Nª 621/83 mediante la cual se decide contratar en forma directa la compra de centrales telefónicas digitales y elevar la misma, con sus antecedentes, al Poder Ejecutivo. O sea que son dos actos separados.

SEÑOR POSADAS.- La razón por la que se deja sin efecto la licitación es la de no poder compatibilizar las distintas monedas en que se realizan las ofertas. Pero la razón que se invoca ante el Poder Ejecutivo es la necesidad de hacer la compra de inmediato; evidentemente, es de urgencia. Precisamente, esa razón se puede basar nada más que en un estudio documentado que establezca que la calidad del servicio existente está al borde del colapso o de que la demanda prevista va a ser ampliamente desbordada; aspectos que, teniendo en cuenta el informe de los técnicos, no se han cumplido.

En consecuencia, deduzco que la razón por la cual se invoca al Poder Ejecutivo que autorice la compra directa, no es verdadera.

SEÑOR GOMEZ.- Quisiera agregar un elemento más.

Debo decir que desconocemos si previo a la presentación del pliego de condiciones se hizo un estudio acerca de los costos,

ya sea en la etapa del contrato o de la evaluación.

En segundo lugar, además del cálculo de la demanda, de su análisis y de su proyección, como así también de la sustitución de los equipos, en el informe técnico nosotros establecimos que previo a la firma del contrato se debían dar algunos pasos. En concreto, realizar un análisis de las necesidades reales de la Administración, en lo que estaría incluido el estudio de la demanda; la sustitución y la determinación de ciertos parámetros telefónicos, indispensables para poder definir el tipo y la cantidad de equipos que es necesario comprar, como por ejemplo, mediciones de tráfico, tiempos de ocupación de los abonados o de espera, etcétera.

Una vez conocidos todos estos parámetros, en el informe se expresaba que era necesario hacer una optimización de todo el sistema, significando con ello el brindar los servicios indispensables con un mínimo costo de inversión. Entonces, luego de haberse obtenido los resultados de esa optimización, es decir, definido que es lo que se necesitaba, se pensó que era importante profundizar en el estudio de los equipos aún más que cuando se evaluaron las ofertas --esto implicaba estudiar simultáneamente siete oferentes distintos con siete equipamientos diferentes--, ya que el análisis técnico no fue tan profundo como el que se debió haber hecho en oportunidad de celebrarse el contrato. O sea que una vez definido el sistema y estudiado el equipo, recién entonces se podría decidir qué cantidad se necesitaría para satisfacer las urgencias reales de la Administración. Y en base a esa cantidad --lo que formaría una especie de pre-proyecto-- habría que definir el monto de la compra. Con respecto a este punto, debemos decir que, a nuestro criterio, no era válido el monto que se fijó en función de los resultados de una evaluación hecha en el momento de comparar las ofertas; puede ser que lo que se consideró correcto cuando se hizo una comparación entre ofertas, no lo sea en el momento de negociar con la compañía a la que se le van a comprar los equipos.

Hubo varios ejemplos, de los cuales se da cuenta en el informe técnico, que no se adaptan a la evaluación del contrato, como ser el caso de un oferente que no suministraba un determinado equipo, es decir, hacía omisión a lo solicitado en el pliego, lo que se hacía, para comparar esa oferta con las demás y ponerla en un pie de igualdad, era agregarle el costo del equipo que no figuraba en su oferta. Esto se llama penalización.

En el momento del contrato, como todas esas penalizaciones

25x

están incluidas en el modelo de evaluación, el costo en muchos casos fue agregado como monto del contrato. Eso quiere decir que la empresa, en este caso Ericcson, tendría la libertad de vendernos un equipo a un precio más elevado que el de las demás empresas. Si bien desde el punto de vista comparativo ese es el único procedimiento que se aplica en las ofertas, pensamos --y lo dejamos escrito en el informe técnico-- que no era un argumento válido para negociar un contrato. Hay varias suposiciones que se han formulado y que no van a adaptarse a la realidad actual de la Administración, porque fueron hechas con fines comparativos, ya que al ser adoptado el monto de contrato con base a configuración de comparación, ahora quedaron como suposiciones contratadas.

SEÑOR DIAZ.- Deseo aclarar algo más el tema relacionado con las penalizaciones.

Cuando un determinado oferente no cumplía con una de las exigencias que figuraban en el pliego de condiciones, se podían seguir dos caminos para tratar este incumplimiento. El pliego definía lo que llamábamos incumplimientos esenciales, que daban de por sí la posibilidad de desechar la oferta. Cuando se realizó la evaluación, se observó que todas las ofertas tenían incumplimientos de esa naturaleza. Por ello, tuvimos necesidad --a fin de que no se declarase desierta la licitación-- de adoptar un criterio para subsanar esos incumplimientos.

Por ejemplo, supongamos que una empresa no tiene un equipo menor. Entonces, para llevarla a un plano de igualdad con las demás, ese hecho debía ser tratado económicamente a fin de no perjudicar a las demás empresas. Evidentemente, las empresas que tenían ese equipo a un precio mayor estaban en mejores condiciones que aquellas que no lo tenían.

De acuerdo con el criterio de penalización planteado por el ingeniero Gómez, se entendió razonable tomar el precio más caro para no perjudicar a las demás. Por lo tanto, al agregar ese monto penalizante a la oferta básica, se subsanaba el inconveniente de incumplimiento y la empresa quedaba igualada a las otras.

SEÑOR POSADAS.- Quiero expresar a los señores delegados que no era mi intención adoptar una actitud dirigente en cuanto a la información que ellos nos ofrecen. Simplemente digo que la situación que estamos manejando presenta dos niveles. Por un la-

25x

do, estas últimas informaciones incursionan en lo que podrían ser las objeciones al contrato. Naturalmente que cuando se empieza a discutir esas objeciones se abandona, y se da por supuesto, el otro nivel en el que se discutía si el contrato era necesario o no. Pienso que estas son dos cosas distintas, a pesar de que a veces se confunden. Si partimos de la base de que la verdadera inquietud estriba en la necesidad o no del contrato, las discusiones sobre él se sitúan en otro nivel.

SEÑOR PRESIDENTE.- Desearía que los técnicos me aclararan un poco el tema de las penalizaciones.

Supongamos que en el pliego de condiciones se requería este tipo de tintero y que una empresa nos ofrece este otro. Entonces, se buscaba entre todas las empresas que habían ofrecido el primer tipo de tintero, la que lo cotizaba a un precio mayor. Al precio en que se ofrecía la segunda clase de tintero, se le agregaba la diferencia hasta igualar al más caro.

SEÑOR GOMEZ.- Voy a esclarecer el punto.

Por ejemplo, si hago una licitación para la adquisición de televisores con control remoto, se presentan tres empresas y una de ellas me ofrece televisores, pero sin control remoto. Entonces, esa empresa va a ser penalizada agregándosele el costo del control remoto más elevado, propuesto por las otras dos empresas. Esa sería la penalización.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pero luego, si se adjudica el contrato a esa empresa, ésta va a suministrar un televisor sin control remoto al precio de los que sí lo tienen. ¿Es esto así?

SEÑOR GOMEZ.- Si así sucediera, y pudiésemos prescindir del control remoto, no habría problema. En ciertos casos en que sería importante tener el control remoto, el problema se plantea en el momento de firmar el contrato, para que no se agregue al monto del contrato el precio del control remoto que se utilizó para penalizar a la empresa, sino que se debe negociar previamente con la firma para llegar a un precio inferior.

En algunos casos queda en el contrato el precio penalizante como costo del equipo a suministrar.

tv.5

25 x

Realicé esta aclaración para contestar a la pregunta que se hizo sobre el monto del contrato. Quisimos fundamentar la forma en que se encaró el monto de los equipos que están incluidos en el contrato. Esto se hizo con base en el resultado de la evaluación y no por un estudio posterior que se realizó, para ver qué equipos eran necesarios a fin de cumplir con los requerimientos reales.

SEÑOR BRANDES.- Debo aclarar que podría existir la posibilidad de que algunos equipos no aceptaran el control remoto o que no fuera posible incluirlo. De igual manera se les penalizó en el comparativo de ofertas, prescindiendo de la posibilidad de que no pudiera ser utilizado.

SEÑOR DIAZ.- Para dar una idea de la importancia que tienen las penalizaciones, debo decir que quizás no fueran muchas. No recuerdo bien el número, pero creo que se trataba solamente de cuatro o cinco equipos.

Queremos llamar la atención en cuanto a que las hipótesis que se asumieron para evaluar comparativamente una oferta con la otra, no tienen por qué coincidir con lo que va a ocurrir realmente. Por esa razón es necesario realizar un estudio previo al contrato.

SEÑOR PRESIDENTE.- La delegación de la parte administrativa, ¿desea agregar algún otro elemento de juicio?

SEÑOR URANGA.- Pienso que podría ser interesante que los señores miembros de la Comisión conociesen el procedimiento que seguimos al realizar nuestro trabajo.

En primer lugar, elevamos un informe con un proyecto de contrato ideal, partiendo de uno presentado por la firma Ericcson, solicitado por la Comisión de Negociación, y de acuerdo con un modelo que se nos había hecho llegar. Lo estudiamos e hicimos las aclaraciones correspondientes, siempre dentro de un marco puramente teórico, en función del pliego de condiciones de la Licitación Nª 300, de las aclaraciones, de las bases del llamado a la compra directa, y de la oferta aceptada por resolución de adjudicación.

Elevamos este proyecto de contrato a la Comisión de Negociación y luego que se le realizaran distintas correcciones, volvió

25 x

a nosotros. Algunas de esas correcciones las aceptamos y otras no. Estas nuevas modificaciones que hizo la Comisión de Negociación se agregaron a las que ella ya había propuesto. Asimismo todo esto fue discutido con el contratista, es decir, con la firma Ericsson. Seguidamente, elevamos nuestro proyecto de contrato teórico o ideal.

Quiero aclarar que es posible que no hayamos controlado este proyecto de contrato elevado a la Comisión de Negociación en relación al que fuera aprobado. Debemos decir, además, que casi no tuvimos participación en los otros contratos que estaban estudiándose simultáneamente, que fueron el de contrapartida y el de financiamiento; solamente intervinimos en el de Brasil. Por lo tanto, no conocimos la evolución de esos dos contratos a que hemos hecho referencia y en ese sentido es posible que existan diferencias con el contrato que elaboró la Comisión de Negociación y elevó a la Interinstitucional, y de allí al Directorio de ANTEL para ser aprobado.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Conocen el contrato que se firmó?

SEÑORA URANGA.- Lo conocemos parcialmente; sabemos lo que nosotros elevamos.

De acuerdo a la resolución, nuestra competencia era solamente colaborar con la Comisión de Negociación.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Estarían en condiciones o no de decir si el contrato que se firmó realmente carecía de algunas garantías o elementos que ustedes hubieran establecido en el que propusieron?

SEÑORA URANGA.- En virtud de que excedía a nuestras atribuciones, no comparamos el contrato aprobado con el ideal que habíamos presentado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pero fuera del marco de sus atribuciones como funcionaria ¿puede opinar, desde el punto de vista personal, sobre los dos contratos, en el sentido de si existen diferencias esenciales, sustanciales o evidentes?

SEÑOR URANGA.- Sólo puedo referirme a las diferencias que existen entre el contrato elaborado por la firma Ericsson y el nuestro. Con respecto a la pregunta que formula el señor Presidente, le diré que tendría que comparar estos dos contratos para decir

cuáles son las diferencias sustanciales, si es que ellas realmente existen. No sé si el resto de mis compañeros comparten la posición que he manifestado.

SEÑOR POSADAS.- Quisiera preguntar algo en relación a un aspecto que no conozco.

Se me ha dicho que en los sucesivos borradores del contrato se fueron introduciendo modificaciones relativas a penalizaciones o multas por incumplimiento. Deseo saber si al respecto podrían aclarar algo o aportar alguna información que la Comisión necesita para tener una idea global de todo este procedimiento.

SEÑOR GARCIA COSTA.- Por mi parte, también deseo preguntar si es o no anómalo lo que sucedió con el contrato Ericsson en relación a la intervención que ustedes tuvieron. Lo que quiero decir es si es usual que ustedes intervengan --y en este caso no fue así-- o si lo es que a veces tengan participación y otras no o, si por el contrario, puede notarse una anomalía en las costumbres que tiene el organismo en relación a este tipo de contratación.

SEÑORA URANGA.- Mi corta experiencia me indica que eso depende del tipo o monto de la operación o adjudicación que se vaya a contratar. En este caso en particular el monto de la operación es algo distinto a lo que normalmente estamos acostumbrados a manejar. En otras operaciones, muchas veces, es suficiente que se haga la notificación del contrato y en otras, simplemente, éste se elabora.

En relación a este tema preferiría que la escribana Fontes diera algunas explicaciones más, porque tiene mayor experiencia en el aspecto contractual de esta administración y, por lo tanto, puede decirnos cómo se ha operado en estos casos.

SEÑORA FONTES.- En este contrato, como en otros de grandes montos que se han hecho en ANTEL, casi siempre se forman Comisiones de estudio integradas por escribanos, abogados, contadores e ingenieros. En este caso particular, el procedimiento no difirió del aplicado en anteriores oportunidades como por ejemplo los contratos celebrados con Teletra, con el Servicio Costero, Ingenieros Consultores y algún otro más que en este momento no recuerdo.

SEÑORA CAMAÑO.- Hay una diferencia que me parece importante puntualizar en el sentido de que esos contratos a que acaba de ha-

cer referencia la escribana Fontes no sólo fueron de menor monto, sino que además no hubo un contrato de financiamiento para analizar conjuntamente con el de suministro. En este caso particular, se analizaron cuatro o cinco contratos simultáneamente. A nadie le podía sorprender que se hubieran formado distintas Comisiones, cada una con el objetivo específico de analizar aquello que era de su competencia. Sin embargo, la diferencia mayor puede radicar en que en los contratos que mencionó la escribana Fontes, quienes intervinimos en los grupos de trabajo que los estudiaron, también participamos de todas las reuniones de negociación, mientras en este caso que estamos tratando ello no fue así. Esto se debió a que como el Poder Ejecutivo había creado una Comisión --integrada no sólo por técnicos de ANTEL, sino también de otras dependencias-- no participamos del contrato como lo hacemos usualmente, en virtud de su volumen, estudio y de las personas que intervinimos en esta operación, ya que por esta magnitud hasta hubiera sido poco práctico. Es decir que, reitero, la diferencia mayor radicó en el volumen de trabajo y no en que haya sido algo específicamente distinto como consecuencia del tema que se estaba tratando.

SEÑOR POSADAS.- Si me disculpan, quisiera conocer la respuesta a la pregunta que he formulado en relación a la penalización y multa.

SEÑORA URANGA.- A estos efectos, me parece que correspondería leer el informe respectivo.

Independientemente, quiero explicarle al señor Senador que nuestro proyecto de contrato tuvo como marco de referencia todo el aspecto legal del planteo y, además, la filosofía de que esta operación, en definitiva, era de trueque. Esto significa que, en realidad, no debió haber afectado --desde nuestro enfoque-- la balanza comercial; no así decimos lo mismo con respecto a la balanza de pagos.

Voy a dar lectura a las cláusulas que, para nosotros, eran fundamentales: responsabilidad solidaria e indivisible de Ericsson en el cumplimiento del Acuerdo de Contrapartida y responsabilidad de mantener por sí, o por terceros, el financiamiento en las mismas condiciones ofrecidas en aquellos casos en que quienes hubieran otorgado el financiamiento no cumplieran, o en caso de rescisión de uno o más de los financiamientos por causas no imputables a ANTEL. En tales casos, Ericsson no podía interrumpir la ejecución del contrato ni efectuar reclamación de clase alguna.

25x

Esta era, evidentemente, una forma de atar los tres contratos. La segunda era con respecto a las garantías, respecto de las cuales pretendíamos que no existieran cláusulas de intención y que todas ellas se materializaran realmente. Continúo leyendo: "Garantías con un respaldo financiero que materializaran las previstas en el pliego y liberación de las garantías de anticipos, en oportunidad de la rescisión provisoria, en razón de las condiciones de pago aceptadas en la adjudicación". La tercera expresa: "Posibilidad de rescisión en caso de incumplimiento del acuerdo de contrapartida, así como en el caso de que cualesquiera de los contratistas fuera declarado insolvente o en quiebra, salvo que fuere sustituido a satisfacción de ANTEL". Esta era una forma de atar el contrato de suministro con el de contrapartida. A continuación dice: "Rescisión, por parte de ANTEL, en cualquier momento, por razones económicas o financieras de carácter nacional, por disposición del Poder Ejecutivo, pagando una única indemnización de...". En principio, habíamos puesto puntos suspensivos porque no teníamos elementos para evaluar ese porcentaje, ya que, evidentemente, tenía connotaciones fundamentalmente técnicas, pero al final establecimos el porcentaje del 1% del importe de las obras no realizadas, evaluadas a los precios iniciales del contrato.

Para saber si estas cláusulas fueron totalmente recogidas, o no, en el contrato --que para nosotros eran fundamentales-- basta con compararlas.

SEÑOR POSADAS.- Tengo la versión de que esa cláusula de la multa, que era el 1% sobre el valor adjudicado, fue modificada. Pero si no nos la pueden proporcionar, la buscaremos por otro lado.

SEÑORA URANGA.- Para saberlo inmediatamente, leeré el contrato en la parte que se refiere a la rescisión. Dice así: "Si ANTEL resolviera..." --hay una cantidad de cláusulas de rescisión y no sé si vale la pena leerlas todas-- "...rescindir el contrato por esta causal, Ericsson podrá reclamarle los daños y perjuicios, debidamente justificados, que tal hecho le causara. En esta circunstancia, el monto total de dichos daños y perjuicios no podrá superar, por ningún concepto, el 6% (seis por ciento) del im

25×

porte de las obras no realizadas, evaluadas a los precios iniciales del contrato".

Esta es la cláusula 21.3 y está relacionada con la cláusula 14.3 que es donde figuran las causas originadas en casos fortuitos. Acá se establece un 6%.

SEÑOR POSADAS.- De manera que esta modificación no proviene de ustedes.

SEÑORA URANGA.- Exactamente, señor Senador.

SEÑOR BARINDELLI.- Con relación a la pregunta formulada por el señor Senador Posadas, deseo aclarar que las modificaciones nunca provenían de nosotros, por el procedimiento de funcionamiento aplicado por la Comisión de Negociaciones.

Nosotros elevábamos propuestas de corrección a lo que Ericsson planteaba originalmente y luego de la negociación correspondiente, la Comisión de Negociación nos enviaba su posición al respecto.

SEÑOR CARDOSO.- Como recién me incorporo a esta Comisión no tengo, naturalmente, la información que poseen los otros señores Senadores y quizá por ello la pregunta que voy a formular pequé por ser innecesaria o implique adelantarse demasiado a los conocimientos.

La pregunta es la siguiente: en caso de que los organismos correspondientes --tomando, por ejemplo, como punto de partida esta Comisión parlamentaria o el ente de Gobierno-- llegasen a la conclusión que, de todas estas actuaciones tan llamativas --por calificarlas de algún modo-- surja que corresponde rescindir el contrato, ¿ello sería posible?

De la lectura de la cláusula --aunque ha sido incompleta--

25x

parecería desprenderse la respuesta afirmativa a esta pregunta.

Nos faltaría apreciar las causas que se requieren para poder rescindirlo.

¿Es posible la rescisión del contrato? Si se rescinde, ¿qué consecuencias tiene para el país y para ANTEL desde el punto de vista económico? No sé si corresponde responder en este acto a esta pregunta, pero de todas maneras la dejo planteada como la inquietud de un principiante.

SEÑOR PRESIDENTE.- En sesiones anteriores, la Comisión formuló esta misma pregunta al propio Directorio de ANTEL y a algunos técnicos que concurrieron. De manera que si el señor Senador revisa las versiones taquigráficas podrá encontrar información al respecto.

Sin perjuicio de esto, deseaba formular una pregunta similar pero un poco más ampliada.

Supongamos que por alguna de las vías que señala el señor Senador Cardoso el contrato se rescindiera o quedara sin efecto y se volviera a fojas cero.

De acuerdo al criterio sustentado por los señores integrantes del grupo de trabajo, tomando como cierto que es conveniente la implantación de centrales digitales, habría que hacer un estudio más profundo y afinado y tener en cuenta una serie de elementos que, aparentemente, fueron obviados en esta ocasión.

¿Cuánto tiempo llevaría la realización de este estudio que culminaría en un nuevo llamado a licitación --con el estudio y plazos correspondientes-- y luego en la adjudicación? Si esto no hubiera ocurrido y comenzáramos de foja cero, ¿en cuánto estiman el tiempo que insumiría?

SEÑORA URANGA.- El plazo licitatorio de acuerdo al Decreto Nº 104, a los trámites y al tiempo que deben cumplir, desde el punto de vista formal, es algo extenso. En consecuencia, tenemos una estimación de tiempo --a nivel de la Gerencia de Abastecimiento y Servicios Auxiliares-- de toda la cooperativa de licitación. El tiempo necesario para un llamado internacional entiendo que no puede ser menor a los 30 meses para llegar a la etapa de adjudicación, empezando en el día de la fecha, a punto cero. Se deben preparar los pliegos de condiciones; elevarlos al Tribunal, para que éste, a su vez, los apruebe; se debe dar tiempo para vender los pliegos, para presentar las ofertas, para que la Comisión Asesora de Adjudicaciones evalúe todas las ofertas presentadas y, por último, se evalúe el informe de Comisión. Luego el Directorio debe permitir la vista de este informe. Se da vista a todos los oferentes y éstos le hacen o no observaciones. La Comisión evalúa las observaciones, en el caso de que existan, las levanta o no y después, recién entramos en el período de adjudicación. Esta se hace ad referéndum del Tribunal de Cuentas, el que las aprueba o no. Posteriormente a todo esto, como se trata de una licitación internacional, resta cumplir con algunos decretos como ser el 162 y el 473. El primero de ellos interviene en las compras que superan U$S 70.000 y, el segundo, se relaciona con aquellas compras que tienen financiamiento. Finalmente, se debe cumplir con la etapa contractual. Estamos hablando de un proceso licitatorio que empieza en el día de hoy y en punto cero.

SEÑORA CAMAÑO.- Para conocer los costos en que incurriría la Administración, en el caso de que se desistiera de la operación, deberíamos realizar algunos cálculos. Además, debemos tener presente dentro de esos costos, que inicialmente esta obra incluía la parte más importante de un préstamo que tiene adjudicado ANTEL, por parte del Banco Mundial.

En la oportunidad en que se realizaron todos los cambios y cuando se decidió, por parte de la Administración, buscar otra fuente de financiamiento, el Banco accedió a realizar una reasignación de los fondos de ese préstamo, pero supeditado a que se firmara el contrato con la empresa por la compra de las centrales digitales.

¿Cuál es el por qué de todo esto? Porque cualquiera de los Bancos de Desarrollo, cuando conceden un préstamo, no lo hacen en forma aislada. Les solicitan a la Administración un plan completo de inversiones y observan cuál de aquellas obras desfinanciada le puede interesar financiar. Dado que las centrales

25x

digitales era la parte más importante del plan de inversiones aprobado por los técnicos del Banco, era lógico que éste no accediera a proceder a realizar una reasignación de los fondos si no se firmaba el contrato. El resto del plan de inversiones está en función de las centrales digitales. Se encuentra también, la parte correspondiente a la red, con todos sus accesorios, los aparatos telefónicos, los edificios, etcétera. Evidentemente, también debemos considerar --creo que es de interés-- que en el caso de que se rescindiera ese contrato, a su vez ese contrato de préstamo del Banco Mundial de alrededor de U$S 40:000.000, eventualmente quedaría sin efecto. Este es un contrato del año 1981 --todavía no se han utilizado los fondos-- y lo que se viene pagando es, solamente, la comisión de compromiso.

SEÑOR DIAZ.- Señor Presidente: deseo referirme al punto exclusivamente técnico, salvando todas las dificultades que se pudieran presentar en terrenos que no son de nuestra estricta competencia. De acuerdo a los estudios realizados, el tiempo necesario para completarlos oscilaría alrededor de 8 meses o un año. Mientras tanto, se asignarían los recursos correspondientes. Dichos estudios incluirían el análisis de las necesidades reales, la demanda; la posibilidad de sustituir los equipos electromecánicos, las matrices de tráfico para calcular los enlaces entre centrales. Una vez que se reúnan estos datos se debe proceder a la optimización de la red telefónica --tal como lo habíamos mencionado-- y luego proceder al estudio profundo de los equipos para adaptarlos y dimensionarlos de acuerdo al suministro. Con todo esto sabríamos qué cantidad se necesita comprar de cada parte del equipo.

Entendemos que el estudio no está completo. En la evaluación, evidentemente nos compenetramos con este equipo y conocemos, con un cierto nivel de profundidad, todo lo relativo a él, aunque nos quedan dudas. En el informe que realizamos hicimos algunos planteamientos y, entendemos que este estudio es menor que el que se necesitaría si el oferente del equipo fuera otro. Por eso, digo que sería válido ese tiempo de 8 meses o un año, en la alternativa de renegociación con el mismo oferente.

Si se tratara de un oferente distinto, habría que realizar una nueva evaluación. Sería una licitación, se presentarían varios oferentes, habría que realizar las comparaciones correspondientes --una vez que se cumplan todos los plazos que indicaba la contadora Uranga-- y luego de terminar con el estudio de la evaluación y comparación entre las distintas ofertas, debería procederse a realizar el contrato en particular. Tendríamos que hacer una serie de cálculos para saber, en este caso, cuánto tiempo llevaría el estudio técnico.

tpe/2

25 x

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si el señor Díaz coincide con la apreciación de la señora contadora Uranga.

SEÑOR DIAZ.- Sí, señor Presidente, ya que es lo normal en una licitación de este tipo.

SEÑOR URANGA.- Señor Presidente: deberíamos tener en cuenta el tiempo que llevó la licitación número 300, desde que se comenzó con ella hasta el momento en que se elevó el informe de la Comisión Asesora.

No se encuentra incluido el tiempo que insumió el estudio del pliego. El llamado a licitación es del 17 de junio de 1981 y la apertura de la licitación corresponde al 17 de diciembre del mismo año. El informe de la Comisión Asesora que lo eleva para dar vista es de alrededor del 26 de diciembre de 1982 y se deja sin efecto el 10 de mayo de 1983. Quiere decir que de haberse continuado con la licitación, todavía faltaba cumplir con algunas etapas. En esa fecha --no la recuerdo exactamente-- habría que dar vistas, cumplir con los plazos reglamentarios de la misma, luego levantar las observaciones presentadas por las firmas que poseían un plazo de 10 días para presentarlas. A continuación, vuelve la Comisión, que lo estudia y, más tarde, se eleva para la adjudicación. Luego va al Tribunal de Cuentas. O sea que lo que estoy dando es un tiempo parcial que va desde el 27 de junio de 1981 --tomando en cuenta el informe de la Comisión-- hasta el 26 de diciembre de 1982.

SEÑOR BRANDES.- Con respecto a las dos opciones que se han formulado, quisiera formular que ambas se refieren al hecho de optimizar la compra a realizar. Una nueva licitación, por ejemplo, significaría optimizar el pliego de condiciones. La renegociación que propone el ingeniero Díaz incluiría una optimización de la compra realizada.

Con respecto al tiempo necesario para realizar un estudio no me parece totalmente válido, desde el punto de vista técnico, el hecho de partir de fojas cero, porque hay camino que ya ha sido transitado y parte del cual puede ser útil.

SEÑORA URANGA.- Me gustaría hacer una pequeña acotación.

Cuando leí el contrato aprobado y firmado por el Directorio, no fui totalmente explícita en cuanto a la cláusula de rescisión que tiene dos partes y me referí sólo a una de ellas. Hay dos porcentajes: uno del 6% y otro del 2%.

Dice el numeral 14.3: "A los efectos de la presente cláusula, tendrá para ERICSSON las mismas consecuencias del numeral anterior, cualquier acto restrictivo decidido por las autoridades gubernamentales o tribunales uruguayos que impida el cum-

plimiento en fecha y forma o provoque el incumplimiento del presente Contrato."

Y el numeral 21.3 establece lo siguiente: "Si los hechos establecidos en el numeral 14.3 de la Cláusula Décimocuarta retrasaran el cumplimiento del Contrato, en todo o en parte, por más de 270 --doscientos setenta-- días calendario tanto ANTEL como ERICSSON podrán rescindirlo total o parcialmente.

Si ANTEL resolviera rescindir el Contrato por esta causal, ERICSSON podrá reclamarle los daños y perjuicios, debidamente justificados que tal hecho le causara. En esta circunstancia, el monto total de dichos daños y perjuicios no podrá superar, por ningún concepto, el 6% --seis por ciento-- del importe de las obras no realizadas, evaluadas a los precios iniciales del Contrato."

Esto era lo que yo había leído. Pero dice además: "No obstante si ANTEL, a la fecha de notificación a ERICSSON del hecho referido en el numeral 14.3, resolviera que ERICSSON continuara las obras cuya entrega estaba prevista en el cronograma indicado en el numeral 2.3.2.3. del Anexo I y dentro de los trece meses siguientes a la fecha de dicha notificación, el monto total por concepto de daños y perjuicios que ERICSSON podrá reclamarle, en caso de rescisión, debidamente justificado, no podrá superar, por ningún concepto, el 2% --dos por ciento-- del importe de las obras no realizadas, a los precios iniciales del Contrato".

Establece después el procedimiento para reclamar dichos daños y perjuicios.

Esta era la precisión que deseaba formular.

SEÑOR BRANDES.- Ha quedado sin responder una pregunta del señor Presidente de la Comisión, y me gustaría contestarla. La última de las tres preguntas iniciales del señor Presidente era acerca de nuestra manera de pensar sobre la empresa contratada por ANTEL para realizar estos trabajos.

Con respecto a ello, debo aclarar que, inicialmente, en la licitación Nª 300, la empresa que iba a realizar los trabajos, de ser adjudicataria, era ERICSSON de Suecia. En el segundo caso también lo es, en forma absolutamente responsable, pero los suministros se realizan, en su mayor parte, a través de ERICSSON de Brasil. Por lo que hemos tratado hasta ahora podemos decir que la empresa ERICSSON de Brasil no demuestra gran experiencia en contratos de este tipo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos vuestra presencia, que nos ha re

25x

sultado sumamente valiosa. Sin perjuicio de que podamos celebrar una nueva reunión, recibiremos gustosos cualquier sugerencia que quieran hacer llegar a esta Comisión.

Se levanta la Sesión.

(Es la hora 17 y 7)

tpe/5